

ペット・ビルのエレベーター……

“意外なもの”の

差し押さえなどで成果を上げる

究極の回収テクニック



おいそれとは売上増加が見込めない昨今、債権管理・回収の重要性はますます増している。問題ある債務者に対してどう対抗するか、“意外な視点”からの回収テクニックを紹介する。

ウェール法律事務所・弁護士

石井逸郎

金融機関の不良債権処理が進むにつれ、中小企業の景況感は悪化していると思われる。

筆者の法律相談においても、売掛金回収（要するに取引先が払ってくれないので何とかしてくれ、という相談）、倒産処理の案件が急速に増えている。

内容証明郵便で督促しても支払わず、訴訟を起こしても、勝訴判決を得ても、なお相手は任意には支払ってくれない。待ってくれ待たしてくれの一点張り。

結局、強制執行するしかないか、と思ったときには、押さえるべき売上も、預金もなさそうなので、執行の対象が見当たらない——。こういう事態を多くの債権者が体験しているのではないだろうか。

確かに、相手が倒産状態で、払えるものは何もない、と手をあげているときは、もはやただあきらめるしかないようにも思える。

しかし、本当は、どこかに資金をプールしているけれど、不誠実にも何もないふりをして、支払いを怠る債務者もいる、というのが筆者の偽らざる実感でもある。

本稿では、こうした不況下における債権回収のテクニックについて述べてみたい。

「法人格否認の法理」で個人資産を押さえる

まず、押さえたいのは、取引先が「株式会社」など何らかの法人形態であるとき、法律上、法人と、代表取締役個人とは、法的にも別個の人格である、ということだ。

要するに、当該法人に対する債権について、その当該法人の代表取締役個人に対して、個人の財産をもって支払えなどとは当然には言えない。

もちろん善意で支払っていたただくぶんには一向にかまわないのであるが、法的には、代表者個人が、法人の債務というまったく別の法人格の債務について、責任を負う理由は、連帯保証をしているのであればともかく、当然にはないのである。

それでは、取引先の代表者個人は結構財産をもっていいそうなのに、代表者本人は「会社には資金・資産がない」の一点張りですぐに支払おうともしない姿勢を示し、かといって、当該法人に強制執行の対象もなさそうとき、こちらはただ手をこまねいているしかない

のだろうか。

そんなとき、法的には「法人格否認の法理」というテクニクがある。

テクニク1：法人格否認の法理の主張のもとで、代表者個人を対象に訴訟を起す

「法人格否認の法理」とは、民法一条三項の権利の濫用禁止の解釈として認められる、当該法人とその背後にある個人とを同一視する法理論である。

判例によると、法人格がまったく形骸に過ぎない場合や、法人格の濫用がある場合に「法人格否認の法理」の適用を認めている。

学説には、実質上一人会社であることのほか、

- ・会社財産と個人財産の混同
- ・会社の業務活動と個人の活動の混同の反復継続
- ・会社と個人の収支の区別の欠如
- ・株主総会や取締役会の組織規範の無視

等について、形骸事例の間接事実例として挙げている。

したがって、相手が代表者個人の一人会社等の場合、この「法人格否認の法理」の主張を検討し

て、「株式会社〇〇 こと 代表

者某は、金△△円を支払え」といった訴訟を提起する手がある。

勝訴判決を得れば、かかる債務名義（勝訴判決）を根拠に、当該法人に対する債権について、当該代表者個人の財産を差し押さえることができるというわけだ。

テクニク2：「悪意または重過失」を根拠に、取締役個人に対する損害賠償請求を行なう

相手が株式会社の場合には、商法二六六条ノ三によって、取締役各個人に対する損害賠償請求が可能である。

もちろんその要件は、当該取締役に「悪意または重過失」がある

ことが必要ではあるが、倒産状態の会社で、代金を支払えないこと

を承知のうえで、取締役が取引を継続するようなケースはまあある

だろう。それで結果として買掛未払金を増大させたような場合なら、当該経営陣・取締役各個人に

も「悪意または重過失」が成り立つ可能性が高い。そこで、商法二

六六条ノ三を根拠に、かかる未払代金について、取締役各個人に対

して損害賠償を請求することが考

えられるのである。

取締役各個人に対する債務名義（つまり「支払え」という判決）

を得れば、取締役の個人財産を差し押さえることができるようになる。

同時に、会社ではなく個人に訴訟を起せば、債務者に相当なプレッシャーがかかる。気の弱い相手であれば、恐れをなして、和解金等の形で未払代金を支払う可能性は高くなる。

差し押さえの対象範囲を広げて考える

「何もない、何もない」という

相手に対して、本当に差し押さえ

るものがないのか、見極めるための工夫を怠ってはいないだろう

か。不動産登記簿だけを見て、抵当権がついているから、と簡単に

あきらめてはいないだろうか。強制執行の対象となるものは、

不動産など、資産らしい資産に限らない。

財産的価値があり換価可能なものについては、対象を特定でき

ば、年金、生活に必要な動産など差し押さえ禁止とされているものを除き（民事執行法一三一条、一

五二条参照）、およそ何でもできるのである。

テクニク3：日々の収入等を「債権」「動産」として狙い撃つ

典型的な例としては、取引先がもっている各種の売掛金等の請求権を「債権差し押さえ」という方法で強制執行して、当該取引先や他の債権者より先に、当該売掛金の債権者から回収することが可能である。

取引先がクレジットカードを利用して売上を上げている場合であれば、クレジット会社に対する取引先の立替金請求権を「債権差し押さえ」する方法がある。

すなわち、債務者Ⅱ支払わない取引先、第三債務者Ⅱ当該クレジット会社として「債権差し押さえ」を申し立て、当該取引先よりも（また、他の債権者よりも）先に回収するのである。

あるいは、旅館やホテル、飲食業等、日々の客の出入りがあるような産業の場合、営業を続けている状況であれば、日々の売上として入ってくる日銭があるはずだ。そこで、客が入っていきそうな時期を狙って、その収入を狙い撃ちす

る。具体的にはカウンターのレジの現金を「動産」として差し押さえるのだ。

通常、「動産差し押さえ」は、差し押さえた後、執行官が当該財産を保管して持ち帰り、後日、競売して換金し配当する。だが、その間に他の債権者から「配当要求」されると、当然、配当率が下がってしまう。

現金の「動産差し押さえ」の場合、債権者が一人であれば、その場で即「配当」され、強制執行手続きとしてもその場で終了する、という扱いとなるので、債権者としては差し押さえた現金だけ確実に回収できるのである。

あるいは、特許など、相手も持っている有用なソフトについても差し押さえは可能である。

相手が技術開発型の企業であれば、たとえば他社から入ってくる特許使用料を債権差し押さえの対象とするのである。

テクニック4: サービスの「ライブラリー」を狙ってプレッシャーを与える

また、会員専用の予約受付電話を敷設しているようなレジャー産

業などであれば、その電話加入権を狙って差し押さえ、電話の使用を停止させて「特定の顧客に迷惑がかかる」というプレッシャーを与える、という方法が有効なケースもあるだろう。

強制執行の目的は狭義の「回収」に限らない。相手にプレッシャーをかける、という戦略的意義も考えられる。その意味で着目できるのがエレベーターだ。

相手が所有するビルそのものにはたいてい抵当権がついているだろう。だが、ビルのエレベーターはどうなっているか、それを調べてみるとよい。エレベーターは独立した動産だから、動産執行によって差し押さえることができるともれない。

エレベーターを差し押さえて運行の停止を示唆すれば、ビルの有効使用に支障をきたすことになる。それを恐れた経営者が任意に支払うことになり、代金の回収に成功したケースがあった。

テクニック5: 個人相手なら最も執着するものを対象とする

さらに、先に説明した方法等によって、代表者個人にも請求する

ことが可能であるとき、代表者個人の財産について、目ぼしいものが見つからなくとも、資産価値とは関係なく代表者個人が大切にしているものはないか、検討してみるのも、テクニックの一つである。

ある企業に対する借金の支払いを「手持ちの金がないので、もう少し待ってくれ」と頑なに拒む社長夫婦の周辺を探ってみると、子供がないせいか、ペットの犬を溺愛していることがわかった。

日本の民法では、動物は、動産として扱われる(民法八六条二項)。そして現在のところ、ペットは差し押さえ禁止動産ではない(民事執行法一三一条)。

そこで債権者の企業は、ペットの犬を動産執行の対象にしたのである。

社長はペットと別れるのが死ぬほどつらかったらしく、どこからか資金をかき集め、借金を完済したという。

動産売買先取特権を有効に利用する

商品の代金を支払ってもらえない、というような場合、商品が動産(民法八六条二項)であれば、所有権留保特約をしていなくとも、売主に対して当該商品に対する「先取特権」が認められている(民法三二一条六号)。

「差し押さえ」と「仮差し押さえ」

本来、強制執行(通常、差し押さえ)は、原則として債務名義(「支払え」という判決、裁判上の和解調書、公正証書など)がなければ申し立てることはできない(民事執行法22条)。

しかし、これでは、訴訟を起こして判決を得るまでの間に、債務者が財産を隠したり散逸したりしたときに、何も押さえるものがない、ということになりかねない。

そこで、法律では、債務名義がなくとも、債務者が財産を散逸させる危険性がある場合などに、「仮に」差し押さえる制度を設けている。これが「仮差し押さえ」である(民事保全法20条)。ただし、訴訟で権利の有無を確定する前の「仮の」差し押さえを認めるといのであるから、裁判所へ相当程度の保証金(具体的には請求債権の2~3割)を積まなければならない。保証金はもちろん後で返ってくる。

「仮差し押さえ」によって先に当該財産を押さえておいて、後で判決を得れば、改めて強制執行を申し立て、当該財産を競売・換価して配当を得ることができるのである。

テクニク6: 売主として「先取特権」の存在を主張する

すなわち、売主には、当該代金請求権を担保するため当該商品に対する担保権が認められ（これを「先取特権」という）、債務名義がなくとも、先取特権の存在さえ証明できれば当該商品を押さえて競売することができるとの（民事執行法一九〇条）。

また、動産売買先取特権の効力として、買主が転売したときその転売代金も押さえることができるのである（これを「物上代位」という）。

どうせ債務名義もないし、とあきらめてしまう前に、先取特権の行使が可能かどうか、検討してみ

る価値はある。

テクニク7: とりあえず訴訟提起し時効を中断する

いずれにしても、公正証書など債務名義になり得るもの、あるいは先取特権等の担保権もない場合、民事訴訟を提起し、「被告は、原告に対して金〇〇円を支払え」との判決、すなわち債務名義を得ない限り、そもそも強制執行はできない。したがって、支払ってくれない相手からの回収を考える場合、「仮差し押さえ」（執行対象の事前の差し押さえ）という保全措置（民事保全法）の検討と、民事訴訟を提起せざるを得ない。

その際、前述のとおり、個人保証がないのであれば、積極的に代

表者個人に対する「債務名義」を得るべく請求の法的構成を工夫・検討してみるべきである。

この点、売掛金の場合であれば短期消滅時効もあり得るし（たとえば、民法一七三条で二年）、少なくとも商行為による債権の時効消滅は五年とされているところ（商法五二二条）、判決を得れば、時効期間は判決確定時から一〇年となる（民法一七四条ノ二）。

その間に、強制執行できる可能性がないか、調査・検討もできる。どうせ償却はいつでもできるのだから、訴訟提起だけでも、というのも考えられる選択だ。

◇

これまで様々な回収テクニクを並べてきたが、結局のところ、取引先の社長と適度に直接会い、

少なくとも担当者を頻繁に取引先に赴かせ、経営状況、社長の顔色、社長の趣味・ウィークポイント、債務名義を取って強制執行をする場合に何を狙うかなど、常日頃から調査・検討をしておくことが前提となる。電子商取引だなんだといっても、やはり取引先の状況を直に確認するという、取引の基本こそが重要となる。

そして、取引先が危ないと思つたら、取引額を縮小する、手形での取引は止める。何か担保をとれないか、代表者の個人保証をとれないかを検討する。あるいは仮差し押さえという保全措置（民事保全法）の迅速、果敢な実行——。実は、こうした地道な努力こそ一番の、言い換えれば「究極の」回収テクニクかもしれない。○